

В-шестых, введена система страхования вкладов, произошло увеличение объема средств на депозитах банков, а также увеличились сроки вкладов физических лиц.

Вопрос о соотношении выгод и издержек при вступлении в ВТО остается открытым, но можно утверждать, что либерализация финансовых рынков является объективным процессом в условиях интеграции в мировую экономику. В конечном счете, потребители услуг выиграют от усиления конкуренции, так как можно ожидать роста качества предоставляемых услуг.

По оценкам экспертов Всемирного Банка вступление России в ВТО обеспечит выгоды в среднесрочной и долгосрочной перспективе 99 % домохозяйств, а бедные получают как минимум те же выгоды, что и среднее домохозяйство. В среднесрочной перспективе у 99 % домохозяйств объем потребления увеличится от 2 до 18 %. Неквалифицированные работники могут пострадать в результате временной потери работы и понести расходы, связанные с переподготовкой или переселением в другие районы. Эксперты Всемирного Банка считают, что ставки заработной платы квалифицированных работников повысятся на 5,5 процента, неквалифицированных работников — на 3,8 процента, а доходность капитала увеличится на 1,7 процента.

Несмотря на выигрыш в среднесрочной и долгосрочной перспективе, многие домохозяйства могут оказаться в проигрыше в переходный период. В этот период многое зависит от государства, которое обеспечивает выполнение социальных функций. То есть, большинство домохозяйств получит выигрыш в долгосрочном периоде от вступления России в ВТО.

Таким образом, необходимо предусмотреть при вступлении России в ВТО такие условия для финансовых рынков, которые приведут к усилению конкуренции на данных рынках, но которые позволят сохранить контроль над финансовой системой страны. Постепенное ужесточение условий конкуренции на данных рынках является разумной мерой. Глава Всемирного Банка Пол Вулфовиц считает, что российской банковской системе понадобится как минимум несколько лет для адаптации на мировом рынке.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ИНСТИТУТ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ В СВЕТЕ ПРЕДСТОЯЩЕГО ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Зенкова Е. П.

***(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)***

Интеграционные процессы в мировой экономике ставят жесткие требования к уровню конкурентоспособности национальных рынков. В свете предстоящего вступления России в ВТО остро встает вопрос о возможностях и угрозах для российского бизнеса открывающегося глобального пространства.

Как следует из данных Всемирного экономического форума, Россия по уровню конкурентоспособности занимает 55-е место из 59 стран, выбранных для анализа. Что же касается отдельных фирм, то наиболее *негативными факторами* для них являются слабый маркетинг, плохая ориентация на потребителя, низкое качество производственных и управленческих процессов. Но принцип конкуренции общеизвестен: сильный становится сильнее, а слабый

слабее, тем более что стартовые позиции России не вполне пригодны для такого соперничества. В настоящее время мы значительно отстаем от иностранных компаний по части развития управленческих технологий, не можем конкурировать с ними на равных. Внедрение современных управленческих технологий существенно увеличило бы прибыльность и прозрачность предприятия, что значительно повысило бы его шансы на привлечение инвестиционных ресурсов, которые могут быть направлены на модернизацию производства и расширение бизнеса.

Все эти факторы говорят о возрастающих информационных потребностях предприятий: успех деятельности предприятия во многом зависит от информации, позволяющей упорядочить хозяйственные процессы и привести их в соответствие с усложняющейся окружающей средой и внутренними потребностями предприятия. Устраняя или снижая неопределенность, информация определяет стратегию фирмы и способы достижения поставленных целей. Однако предприятие существует в пределах ограниченности своих финансовых возможностей и способностей к обработке информации, тогда как его информационные потребности безграничны. Вследствие этого фирма сталкивается с ситуацией выбора, какая информация наиболее необходима и какими средствами она должна быть приобретена.

Существует два способа удовлетворения информационной потребности: приобретение информации и ее самостоятельное производство. Каждое предприятие имеет потенциал самостоятельного производства информации, однако у всех предприятий он существенно различается. Поэтому для одного предприятия данная потребность может быть удовлетворена собственными силами, для другого издержки ее приобретения могут оказаться ниже издержек производства.

Формирование и доставку информации до элементов предприятия, обладающих информационными потребностями, обеспечивают получившие активное развитие в связи с динамичностью современной экономики институты поиска информации: внутрифирменные и рыночные институциональные образования, такие как институты управления предприятием в целом, институты управления персоналом, планирования и организации информационной деятельности, закупки управленческих, финансовых, налоговых и других видов консультаций.

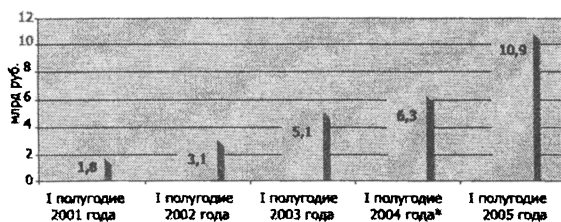
При этом спрос на информационные услуги в случае финансовых и налоговых консультаций носит убывающий характер – при возрастании цены услуги количество покупок резко снижается, а в случае управленческих консультаций можно наблюдать возрастающую зависимость – повышение цены управленческих консультаций приводит к повышению частоты покупки данной услуги. По-видимому, согласно проведенному в 2004-2005 гг. сотрудниками ИЭ УрО РАН исследованию институтов поиска информации, феномен подобной зависимости связан с возрастающей потребностью российских предприятий в качественных и дорогих управленческих консультациях.

Об особой актуальности института консалтинга для решения проблем российского бизнеса в условиях перехода на новый уровень конкурентной борьбы свидетельствует динамика спроса на российский консалтинг.

График 1

Темпы роста рынка консалтинговых услуг опять ускорились

динамика совокупной выручки крупнейших
консалтинговых групп России



* указан объем выручки участников рейтинга по итогам I полугодия 2005 года

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Выручка ста крупнейших консультационных компаний по итогам первых шести месяцев 2005 г. увеличилась на 70% (см. график 1). Рынок консалтинга всегда отличался динамикой, однако такие рекордные темпы роста наблюдались последний раз лишь три года назад (в первом полугодии 2002 года прирост составил 72%). Именно тогда предприятия полностью восстановились от посткризисного шока, а консалтинг из средства выживания превратился в своего рода элемент имиджа. Однако сейчас ни о посткризисных эффектах, ни о моде говорить не приходится. Виной всему стал вновь увеличившийся спрос со стороны предприятий на комплексные консалтинговые проекты. Правда, на этот раз с обязательной информационно-технологичной (ИТ) составляющей («Эксперт РА»)

Рост экономики России в целом и переход российских предприятий в собственность акционеров, заинтересованных в долгосрочном развитии компаний, приводят к изменению требований к консалтингу: если еще несколько лет назад при внедрении корпоративных систем управления предприятие обходилось в основном базовой функциональностью, то сейчас ему требуется ее существенное расширение: управленческий учет, консолидация в соответствии с МСФО, бюджетирование, реорганизация бизнес-процессов, планирование производства и т. п. Это свидетельствует о повзрослении рынка консалтинга и увеличении спроса на услуги в области управленческого консалтинга⁶.

Итак, стоящие перед российскими компаниями проблемы развития, актуальность решения которых возрастает в связи с грядущим вступлением в ВТО, стимулируют их обращение к консалтинговым фирмам. Согласно совместному исследованию «Эксперт РА» и консалтинговой компании ВКГ, основными сдерживающими факторами считаются несоответствие организационной структуры и системы управления компании требованиям современного бизнеса (9 из 10 директоров), недостаток инвестиций (83%), квалификация персонала (78%), низкая конкурентоспособность предприятия (около 74%), низкая эффективность инвестиций.

⁶ Консалтинг по-взрослому // Эксперт. 2004. №7.

Однако, важной особенностью российского консалтингового рынка, унаследованной во многом с советского времени, является весьма высокая степень недоверия клиентов к внешним советникам вообще, иногда граничащая с обостренной подозрительностью и попытками не раскрывать информацию даже в ущерб эффективности решения собственных проблем. Именно такое стремление «не выносить сор из избы», очевидно, явилось главной причиной создания многими российскими холдингами внутренних консультационных структур, а также их повторяющихся попыток решать возникающие проблемы за счет переманивания к себе в штат сотрудников ведущих консалтинговых фирм. Между тем мировой опыт показывает, что даже самые опытные и квалифицированные специалисты по управлению, попадая в организацию, очень быстро становятся ее интегрированной частью и оказываются неспособными беспристрастно оценивать ее проблемы и, тем более, находить оптимальные решения.

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ХОЛДИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-ГРУПП

Калугин Н.С.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

В свете вступления России в ВТО первостепенной задачей для российского бизнеса представляется повышение конкурентоспособности отечественной продукции. При средней степени изношенности основных фондов в российской промышленности, которая на сегодняшний день составляет, по оценкам экспертов, 52 процента, очевидно, что после снятия всех таможенных и иных барьеров российская экономика может проиграть конкуренцию с западными товарами на собственном внутреннем рынке. Именно поэтому сейчас необходимо максимально полно использовать имеющиеся инвестиционные возможности, меняя при этом корпоративные системы управления инвестициями российских предприятий, в частности холдингов, тем самым обеспечив конкурентоспособность национальной экономики перед вступлением в ВТО.

В настоящее время модернизация промышленности сдерживается не только недостатком капиталов и их утечкой за рубеж. Значительная часть прибыльных возможностей не используется, а осуществляемые вложения не достигают запланированных результатов из-за несовершенства основных систем управления инвестициями. Вполне очевидно, что для модернизации российских предприятий необходимо совершенствовать системы управления инвестициями, однако являются ли достаточными те прибыльные возможности, которые имеются у российского бизнеса на сегодняшний день, для осуществления этой модернизации, и обеспечиваются ли они интеграцией российского бизнеса?

Практика показывает, что одни лишь интеграционные процессы не могут обеспечить аккумулирование достаточных средств для осуществления инвестиций, необходимых для повышения конкурентоспособности российских предприятий до уровня, обеспечивающего безопасность российскому бизнесу при вступлении России в ВТО. Поэтому актуальным остается вопрос повышения прибыльности российского бизнеса, максимизации тех самых